

Veganské narozeniny

Jako nezisková organizace usilujeme o svět, ve kterém si každý může vybrat lahodné a zdravé jídlo, které je dobré pro všechny lidi, zvířata i naši planetu.

Cílem našich projektů je zlepšovat a usnadňovat život lidem, kteří z různých důvodů chtějí snížit svoji spotřebu živočišných produktů nebo je úplně vyloučit.

Více informací o našich [projektech](#) a činnosti se můžete dozvědět na našich [webových stránkách](#).

Co je to dárcovská výzva?

V rámci dárcovské výzvy, či také peer to peer fundraisingu, mohou příznivci neziskových organizací pomoci získat pro zvolenou organizaci dary určené na vybraný podporovaný projekt. Většinou jsou tyto výzvy realizovány v rámci nějaké životní události nebo sportovní akce, případně při jiné osobní výzvě nebo sázce. Ambassador – tedy ten, kdo se pro výzvu rozhodne – pak oslovuje své přátele, známé, kolegy, rodinu a další a žádá je o podporu pro vybraný projekt.

Jdete do toho? Nebudete-li si vědět rady, jak se výzvy zhostit a s čím začít, řiďte se následujícími kroky.

Dejte nám vědět, co plánujete

Máte už výzvu, které chcete čelit, nebo akci, kterou plánujete slavit? Přibližte nám, o co vám jde a promyslete si důkladně odpovědi na otázky – proč se chci pustit do výzvy, na co chci vybrat, kolik chci vybrat, mám-li jiné cíle. Pomůže vám to následně zformulovat text výzvy a připravit se na záludné dotazy okolí. Můžeme Vás podpořit i jinými cestami, ve dvou se to přece lépe táhne!

Vytvořte si stránku vaší výzvy

Bez pořádné stránky to nepůjde! Naštěstí to s Darujme.cz bude na pár minut. Stránce výzvy se vyplatí věnovat náležitou pozornost, neboť to bude váš hlavní komunikační prostředek. Pohrajte si s jejím nastavením a hlavně s textem a fotkami. Na Darujme.cz je samozřejmostí možnost nastavit si teploměr – cílovou částku (pro znázornění již poskytnutých darů), částky jednotlivých darovacích tlačítek či možnost zadání vlastní částky daru. K dispozici máte výběr typizovaného grafického pozadí a možnost vkládat doplňující fotky či videa.

Veganské narozeniny: Získejte okolí pro dobrou věc
veganskaspolecnost.cz

Text vaší výzvy

Na prvním místě výzvy pokřtěte – vymyslete jí název. Držte se při tom zlatého pravidla – stručně, jasně, výstižně. Název by měl odkazovat na osobu ambasadora a na obsah výzvy. Jakkoli důležitý je název, nepodceňte ani základní shrnutí. Jde o krátký text o maximálně 5 větách, který shrnuje obsah výzvy a v nejlepším případě také obsahuje call-to-action neboli výzvu k akci. Popustte uzdu své fantazii a smyslu pro humor, lidem se bude snáze darovat, když se u výzvy navíc pobaví.

V dalším textu, popisu výzvy, sdělte svým dárcům, co děláte, proč to děláte, pro koho to děláte a kdy to děláte. Optimální je cca 250-300 slov. Srozumitelný popis a jasný příběh jsou základ! Mějte na paměti, že lidé v online světě příliš nečtou, a proto méně je někdy více.

Peer to peer výzvy nejsou crowdfundingovým portálem ani e-shopem. To hlavní oč tu běží, jsou opravdu dary. Pokud si to budete přát, můžete dárce motivovat nějakou osobní odměnou. Například, že nejtědřejšímu dárci dovezete suvenýr, uvaříte večeři nebo ho pozvete na kávu či pivo. Darování při dárcovské výzvě však nemá být primárně spjaté s žádnou protihodnotou.

Nastavte si cílovou částku

Důkladně si promyslete cílovou částku, kterou byste rádi pro zvolený projekt či organizaci vybrali. Cílová částka je vaším osobním cílem, nemá žádný vliv na to, zda se peníze organizaci pošlou. Všechny obdržené příspěvky se organizaci přepošlou vždy bez ohledu na to, zda se vybere více či méně. Nastavená částka je psychologickou hranicí. Vám i osloveným dárcům se lépe plní rozumný cíl, než pokud se pouze přihazuje do neurčita. Dárcům se rovněž lépe odhaduje, kolik mají přispět a vidina hraniční částky je motivuje k pomoci dosáhnout cíle. Při stanovování cíle zvažte, kolik je vaše okolí opravdu schopno přispět. Není nic horšího než frustrace ze zbytečně vysoko nastaveného cíle, který se neplní. Zvažte následující:

1. Kolik lidí mám v plánu aktivně oslovit?
2. Vězte, že z přímo oslovených lidí daruje zhruba třetina.
3. Kolik může jedinec z oslovené skupiny lidí přispět? V odhadech se držte spíše při zemi, zvažte jejich zaměstnání, zkušenosti s darováním i to, jestli je může vybraný projekt oslovit.
4. Vynásobte počet pravděpodobně darujících s predikovanou darovanou částkou a máte cíl.
5. Obecně se dá říct, že se nejčastěji daruje mezi 200-500 Kč a nejběžnější cílová částka je 10 000 – 15 000 Kč.

Vždy je příjemnější cílovou částku překročit než jí nedosáhnout. A to jak pro vás, tak pro všechny, kteří přispěli. Na druhou stranu si nekladte příliš přízemní cíle a motivujte sami sebe k činnosti! Nezapomeňte, že žádný dar není malý a podpořit vybranou neziskovku svou činností je k nezaplacení.

Využijte své kontakty

Úspěchy dárcovských výzev stojí zejména na osobním rozměru. Šířte proto svoji výzvu mezi kamarády, rodinou či kolegy a nebojte se oslovit své známé ani skrze sociální média. Pro oslovení skvěle fungují přímé kanály jako je e-mail, zavolání či zpráva přes Messenger. Post na Facebooku sice vaší výzvě může pomoci, ale chybí zde faktor přímého oslovení. Platí, že čím více oslovených, tím vyšší bude vybraná částka. Ovšem šance na to, že vás okolí podpoří, budou vyšší, když je oslovíte osobně.

Harmonogram

Určete si časové rozmezí, ve kterém bude výzva probíhat. Tato informace bude uvedena na stránkách výzvy. Časové rozmezí pomáhá dárčům zhodnotit aktuálnost výzvy a zvyšuje její důvěryhodnost. Standardně platí, že 1 výzva = 1 měsíc.

Výzvu je vhodné započít 2-3 týdny před samotnou akcí spojenou s výzvou a zakončit týden po této akci. Ze zkušenosti přichází nejvíce darů na začátku výzvy, pak těsně před akcí a nakonec pár dní po ní.

Po proběhnutí výzvy je dobré výzvu uzavřít. Na Darujme.cz vypadá uzavřená výzva tak, že po otevření její stránky je návštěvník upozorněn textem, že výzva je již ukončena a není možné dále darovat. Neváhejte uzavřenou výzvu doplnit poděkováním, záznamem z akce či závěrečnou aktualitou. Fantazii se meze nekladou.